

DAFTAR PUSTAKA

- Anwar Prabu Mangkunegara A.A., 2007, *Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan*, Remaja Rosdakarya, Bandung.
- Alliger, Goerge M., dan Janak, Elizabeth A, 2001, "Kirkpatrick's Levels of Training Criteria : Thirty Years Later", *Personnel Psychology*.
- Ambar Teguh Sulistiyan dan Rosidah, 2003, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Graha Ilmu, Yogyakarta.
- Christiansen, T., Evans, Kenneth R., Schlacter, John L. and Wolfe, William G, 2006, "Training Differences Between Services and Goods Firms : Impact on Performance, Satisfaction, and Commitment", *Journal of Professional Services Marketing*, Vol. 15(1).
- Diana Aqmala, 2007, *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Efektivitas Pelatihan dan Kompetensi Relational untuk Meningkatkan Kinerja (Studi Kasus pada Tenaga Penjualan Asuransi Bumi Asih Jaya di Jawa Tengah)*, Universitas Diponegoro.
- Farida, Rizal Syarief, dan Illah Sailah (2011), Penelitian Peranan Program Pelatihan Konselor Bisnis dalam Peningkatan Kemampuan Peserta Pelatihan Berbasis Evaluasi Diri, *Jurnal Manajemen IKM*, September.
- Ferdinand, A., 2005, *Structural Equation Model Dalam Penelitian Manajemen*. Badan Penerbit UNDIP, Semarang.
- Hani Handoko, 2001, *Manajemen Personalia dan Sumberdaya Manusia*, Edisi. Kedua, BPFE, Yogyakarta.
- Hasibuan, 2005, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, edisi revisi, Bumi Aksara, Jakarta.
- Henry Simamora, 2006, *Sumber Daya Manusia*, STIE, Yogyakarta.
- Honeycutt, Earl D., Ford, John B., and Rao, C.P., 2002, "Sales Training : Executives' Research Needs", *Journal of Personal Selling & Sales Management*, Vol. XV, No. 4
- Indriani, Farida, 2005, "Analisis Program Manajemen Penjualan yang Berorientasi pada Konsultasi dalam Mempengaruhi Kinerja Tenaga Penjualan melalui Kemampuan Penjualan Adaptif", *Jurnal Sains Pemasaran Indonesia*, Vol. IV, No. 2

- Kunartinah, 2010, *Pengaruh Pendidikan dan Pelatihan, pembelajaran Organisasi Terhadap Kinerja Dengan Kompetensi Sebagai Mediasi*, Jurnal Bisnis dan Ekonomi (JBE), Maret 2010, Hal 74-84.
- Madyunin, 2012, Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Efektivitas Pelatihan Perikanan Budidaya (Studi Kasus di Wilayah Kerja Balai Diklat Perikanan Banyuwangi), *Jurnal Sosek KP Vol. Np.2*.
- Mathis.L.Robert dan Jackson.H.John. 2002, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Buku kedua, Jakarta.
- Perdue, Joe., Ninemeier, Jack D and Woods, Robert H, 2002, "Training Methods for Spesific Objectives:Preferences of Managers in Private Clubs", *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, Vol. 14, No. 3, pp. 114-119.
- Pettijohn, 2004, *Implementing Performance-Based A System-Dynamic Perspective*", Public Administration Review, Jan/Feb 2002;62,1
- Pettijohn, Linda S and Pettijohn, Charles E, 2004, "Retail Sales Training Practices and Prescriptions", *Journal of Services Marketing*, Vol. 8, no. 3, pp. 17-26
- Poon Teng Fatt, James, 2003, "A Method for Trainers to Examine Teaching Feedback", *Management Research News*, Vol 26(1)
- Roman, Sergio., Ruiz, Salvador and Munuera, Jose Luis, 2002, "The Effect of Sales Training on Sales Force Activity", *European Journal of Marketing*, Vol. 36, No.11/12, pp. 1344-1366
- Santoso Singgih, 2002, *Statistik Parametrik*, Cetakan Ketiga, Gramedia Pustaka. Utama, Jakarta
- Simamora, Henry, 2006, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Edisi 2, STIE YKPN. Yogyakarta
- Sudjana. 2002, *Metode Statistika*, Tarsito, Bandung.
- Sugiyono, 2002, *Metode Penelitian Administrasi*. Bandung, Alfabeta.
- Sondang P Siagian. 2003, *Manajemen Sumber Daya Manusia edisi satu, cetakan kesepuluh*, Bumi Aksara. Jakarta.
- Suharsimi Arikunto, 2006, *Prosedur Penelitian, Suatu Pendekatan Praktek*, Rineka Cipta, Jakarta.
- Veithzal Rivai, 2004, *Manajemen Sumber Daya Manusia untuk Perusahaan dari Teori ke Praktek*. Grafindo Persada, Jakarta.

Wagonhurst, Carole, 2002, "Developing Effective Training Programs", *The Journal of Research Administration*, Volume XXXIII, Number II

Wilson, Philip H., Strutton, David and Farris II, M. Theodore, 2002, "Investigating the Perceptual Aspect of Sales Training", *Journal of Personal Selling & sales Management*, Vol. XXII, No. 2, pp. 77-86.

